

Association Rule 고객 선택 예측



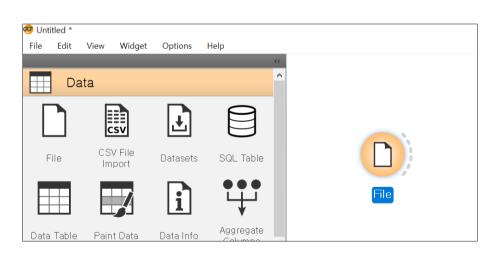
소프트웨어학부 진혜진

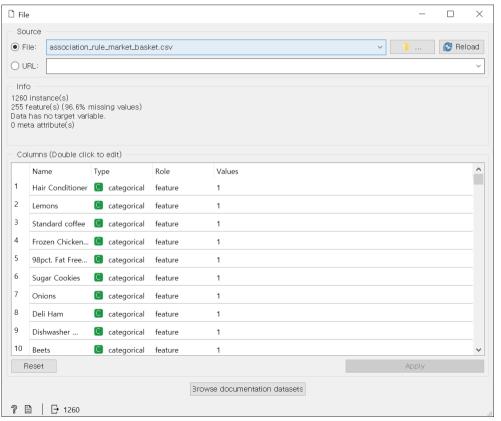


- 고객 선택 예측, Association Rule
 - ■연관 규칙 분석
- 고객 선택 예측은 여러 데이터 사이의 연관성을 찾아 고객의 선택을 예측하는 분석법이다.
 - ●상품A를 선택한 고객이 상품 B도 선택할 확률일 몇 퍼센트 인지, 즉 고객이 어떤 상품들을 주로 함께 선택하는지 등의 추측이 가능하다.
- 데이터 셋 다운받기
 - association_rule_market_basket



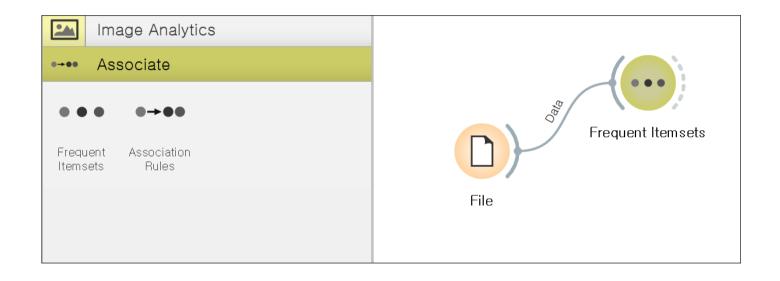
- 쇼핑몰에서 판매하는 상품 255개가 변수로 들어가 있고, Role 역할을 Feature 즉 분석의 재료로 설정되어 있다.
- Target 설정이 없으므로, 고객 선택 예측은 비지도 학습이다.





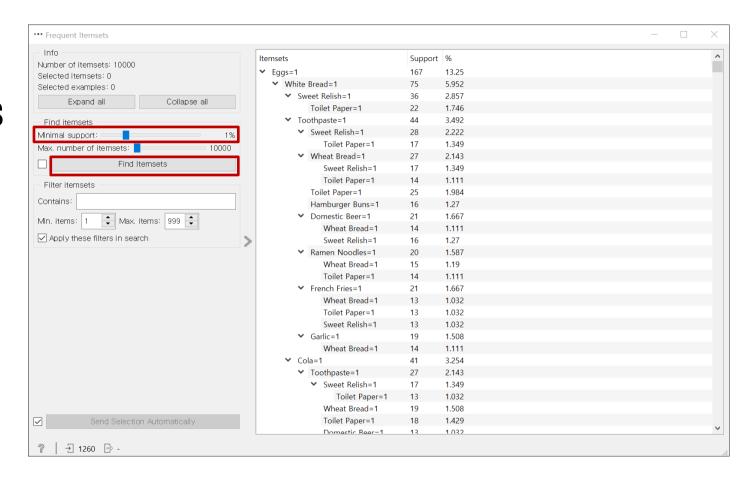


■ File에서 오른쪽으로 선을 그어 뺀 후, 선택창에서 자주 함께 선택하는 목록을 검색해 불러온다.



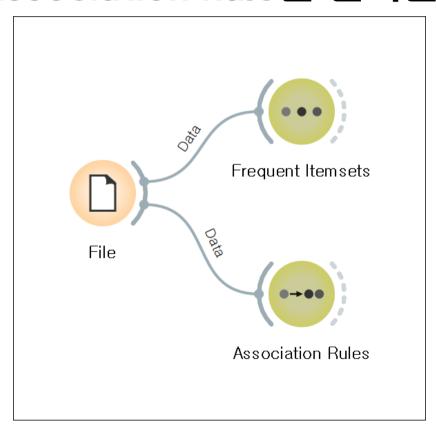


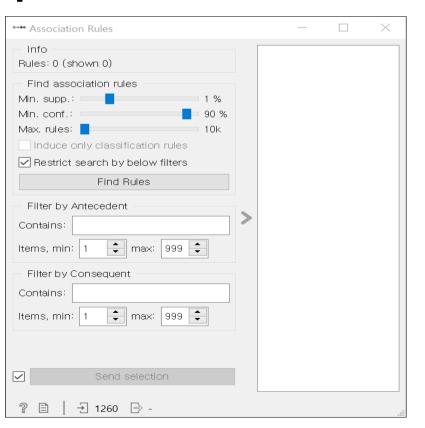
- Find Itemsets 메뉴에서
 Minimal support를 1% 맞춘
 후 아래에 있는 Find Itemsets
 버튼을 클릭한다.
- support
 - 출현 빈도, 비중
- Minimal support
 - 전체 거래 중에 최소한 몇 % 이상의 빈도, 비중을 가지는 결과만 보고 싶다고 골라내는 과정이다.





- 자주 같이 사는 상품 정도가 아니라, A 상품을 샀을 때 B 상품을 살 확률을 알아보자.
 - -Association Rule를 불러온다.







- Minimal confidence : 예측의 확률
- Lift: 앞 조건과 관계없이 달걀을 사는 확률보다 앞 조건에 해당하는 고객이 달걀을 살 확률이 이만 큼 더 높다. 1보다 크면 클 수록 의미 있는 규칙이다.

